

## 7| Startseiten Puzzle und Vorlagen

Deine Aufgabe Hab viel Spaß beim Puzzeln deiner Startseite (Muster zum Ausdrucken und Ausschneiden auf der nächsten Seite).  
Und nutze die Startseiten-Vorlagen, um Puzzle und Textbausteine für deine perfekte Startseite zu kombinieren.



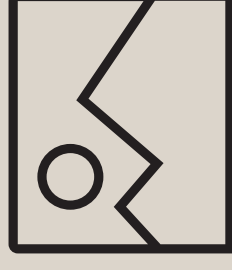
**Deine Notizen zu dieser Aufgabe**



**Dein Ergebnis**

## Kopfbereich

mit deiner klaren Botschaft  
und einem Bild von dir



Angebot 1  
Teaser

Angebot 2  
Teaser

Angebot 3  
Teaser

Handlungsaufwurf,  
Button, CTA

Testimonial / Referenz / Beispielprojekt



News 1



News 1



News 1



kurzes Über dich, dein Warum

Kontakt

Newsletter /  
kostenlose Angebote

## Bietest du eine DIENSTLEISTUNG an? Nimm diese Vorlage.

Halte dich hier kurz, sei konkret, verzichte auf Aussagen, die auf jeder zweiten Website stehen könnten. Was unterscheidet dich wirklich von der Konkurrenz?

### DEINE KNACKIGE, KLARE BOTSCHAFT

Nenne den ersten Schritt, den der Besucher deiner Website unternehmen sollte, um zum gewünschten Ergebnis zu gelangen (Freebie herunterladen, Infos zum Angebot erhalten, kostenloses Erstgespräch buchen ...)

Button: "Los geht's"



Achte auf ein freundliches und einladendes Bild von dir in guter Qualität.

### WIE KANN ICH DIR HELFEN?

Hier kannst du auf weiterführende Inhalte verlinken, z. B. deine Angebotsseite(n), Freebies (Checkliste herunterladen), Mini-Kurs kaufen, kostenloses Erstgespräch buchen ...

Problem 1  
und wie deine Hilfe  
dafür aussieht

Mehr...

Problem 2  
und wie deine Hilfe  
dafür aussieht

Mehr...

Problem 3  
und wie deine Hilfe  
dafür aussieht

Mehr...

Natürlich ist dieser Satz nicht in Stein gemeißelt. Wichtig: Orientierung geben!

Auch diesen Satz kannst du natürlich anders formulieren

### MEINE BESTEN TIPPS

Zeig das Beitragsbild  
deines Blogartikels,  
mit knackiger  
Überschrift

Zeig das Beitragsbild  
deines Blogartikels,  
mit knackiger  
Überschrift

Zeig das Beitragsbild  
deines Blogartikels,  
mit knackiger  
Überschrift

Schreibst du einen Blog, kannst du an dieser deine "besten" Blogartikel aufführen, damit sich die Website-Besucher bei dir einlesen können.



## DEIN "WARUM", DEIN STATEMENT ...

Gib ein klares Statement ab, das ausdrückt, wofür du stehst, wovon du überzeugt bist - und das dich von anderen unterscheidet. Oder beschreibe kurz, wie du persönlich zu diesem Thema gekommen bist. Erkläre, warum du das Problem deiner Website-Besucher verstehst.

Hast du mehr über dich zu sagen (z.B. Qualifikationen, der Mensch dahinter), nutze eine separate "Über mich" Seite (auch eine gut besuchte Webseite auf deiner Website).

Tue Gutes und lass andere darüber reden. Halte die Testimonials kurz und konzentriere dich auf der Homepage auf echte Ergebnisse und Erlebnisse deiner Kunden (natürlich von deinen Kunden geschrieben).

Testimonial 1| Konkretes Ergebnis eines Kunden dank deiner Hilfe.  
Testimonial 2| Ein Kunde beschreibt, wie die Zusammenarbeit mit dir ist  
Testimonial 3| Kunden empfiehlt dich für genau dieses eine Problem weiter.

Wenn du mehr und ausführlichere Testimonials hast, lohnt sich eventuell eine Portfolio-/Projektseite für dich. Natürlich kannst du Testimonials auch thematisch auf deinen Angebotsseiten platzieren.

Mache deutlich, was auf dem Spiel steht, wenn der Besucher der Website das Problem nicht angeht, und fordere ihn erneut auf, den ersten Schritt zu tun.

Button: "Los geht's"

Hier kannst du zur gleichen Handlung auffordern wie ganz oben auf deiner Startseite.

## Verkaufst du ein PRODUKT? Nimm diese Vorlage.

Überlege dir: Welches besondere Merkmal ist für deinen Kunden am wertvollsten? Welches konkrete Ergebnis strebt er an? Z.B. "Entdecke das **besondere Merkmal** unseres Produkts und erziele das **Ergebnis**, das du dir schon immer gewünscht hast!"

### DER KNACKIGE SATZ ZUM PRODUKT!

Was hat man davon, wenn man sich für dieses Produkt entscheidet? Was hebt dein Produkt von der Konkurrenz ab? Was macht es so besonders?

Button: Mit Aufforderung!

Entscheide dich gleich in der Überschrift für die klarste Aussage, die sofort deutlich macht, was man bei dir bekommt: z.B. "Erlebe das Feature, das den Unterschied macht, und erreiche dein Ziel schneller als je zuvor!"

Verwende einen Button mit einer einladenden Aufforderung, z.B. "Hol dir das Schnupperangebot / dein kostenloses Testpaket / ein unverbindliches Angebot"

Alternativ kannst du auch die 3 Schritte für den Bestellprozess benennen oder Anlässe, zu denen man das Produkt nutzen kann.



**Vorteil #1**  
des Produkts für den Kunden



**Vorteil #2**  
des Produkts für den Kunden



**Vorteil #3**  
des Produkts für den Kunden

### KLARES STATEMENT ZUM PRODUKT

Beschreibe, warum dein Kunde nicht länger unter dem Problem leiden sollte. Wie löst dein Produkt das Problem? Womit ist ab heute Schluss? Was unterscheidet dein Produkt von der Konkurrenz?

Benenne im Statement ein typisches Problem, z.B. "Bist du es leid, dass dir das entscheidende Feature fehlt, um dein Ziel zu erreichen?"

Die Fragen zum Produkt sind Anregungen. Wähle für dein Produkt ein bis zwei aus.

Testimonial 1| Konkretes Ergebnis, das ein Kunde mit deinem Produkt erreicht hat.

Testimonial 2| Kunde beschreibt, wie gut die Abwicklung bei dir geklappt hat.

Testimonial 3| Kunde empfiehlt genau dieses Produkt für dieses eine Problem weiter.

Halt die Testimonials auf der Startseite kurz und konzentriere dich auf echte Ergebnisse; und darauf, wie sich solche Ergebnisse anfühlen. Natürlich kannst du weitere Testimonials auch thematisch auf deinen Angebotsseiten platzieren.

Den Satz kannst du natürlich verändern. z.B. "In 3 Schritten zu ..."

## Du bist nur noch 3 Schritte von ... entfernt

1

**Schritt #1**  
des Prozesses, um  
an das Produkt zu  
kommen

2

**Schritt #2**  
des Prozesses, um  
an das Produkt zu  
kommen

3

**Schritt #3**  
des Prozesses, um  
an das Produkt zu  
kommen

**Button: Mit Aufforderung!**

Hier kannst du die Aufforderung von oben wiederholen: z.B. "Hol dir das Schnupperangebot / dein kostenloses Testpaket / ein unverbindliches Angebot"

BEKANNT AUS (PRESSE), WIR WERDEN EMPFOHLEN VON ...

Bringe hier Logos unter, die Autorität vermitteln. Warst du mit dem Produkt schon mal in der Presse? Hat es Auszeichnungen erhalten? Wer empfiehlt dein Produkt?